

## 発想しやすいテーマを設定するには？

発想のテーマは、そのまま始めるよりも、発想行為に持ち込む前に、再設定すると効果的になる。一言で言うと、**アイデア出しの成否の 8 割はテーマ設定の良し悪しによる**。良いテーマはアイデアが出やすい。漠としたテーマからは、茫洋としたアイデアしか生れない。しかし、どうするのが良いテーマだろうか。設定を支援する 3 つのコツがある。

---

## 良いテーマ設定の 3 つのコツ：シンプル化、具体化、定形文

---

### 1. シンプル化（複雑→1 つ）

複雑なテーマは発想を引き出しにくい。テーマ設定のコツ 1 は、「**複雑な課題は、単純なものにばらして発想をする**」。まず課題に含まれている複数の要素を分解し、次に、最も大きな（本質的な）課題をテーマとして取り上げる。

（なお、それは当初の課題とは幾分異なるのでアイデアを出した後にその補正をする。補正しきれないケースもある。その多くは、課題に主要な要素が複数ある場合である。その場合のアプローチは、それぞれの課題に対してアイデア出し、のちにアイデアを融合し、具現化する。この辺はケースごとに柔軟な対応が必要）

### 2. 具体化（抽象→具体）

抽象的なテーマは発想を引き出しにくい。テーマ設定のコツ 2 は「**抽象的な課題は、時期や場所などを仮に決め、限定した条件下で具体的に発想をする**」。例えば課題の中で「一年中のいつでもいい」という条件があれば「真冬の 2 週間」に限定し、具体的な状況が想起できるにする。それでアイデアを発想した後に「梅雨の二週間」や「真夏の二週間」などまた条件を変えたものを発想する。この場合、発想の出やすい条件をセレクトすると引き出しやすさがあがる。

（なお、当初のテーマよりも狭い（具体化された）条件で発想しているので、アイデアを発想した後、アイデアに内在する、限定された条件に起因する要素を汎用的にし、当初のテーマに会うようにする。）

### 3. 定形文

同じ課題でも表現方法により発想をしやすくさせる表現がある。「テーマ定型文」をつかうことで、比較的簡単に、「発想を引き出しやすいテーマ文章」が作れる。設定のコツ3は『〇〇するにはどうすればいいか』（テーマ定型文）に当てはめて書く。

なお、これは「問題解決型」のテーマ定型文である。世の中のアイデア出しのテーマの9割はこれ（問題解決型）にあたるのでこれ一つで大半は対応できる。残りの1割は「新規構想型」テーマである。この場合の『新しい〇〇のアイデア』がテーマ定型文となる。

いずれの場合も、定型文を使い「ぎこちないけれども、一度、定型文に当てはめて書く」。厳密に定型文を適用すると、表現的に妙である、くどくなる、という部分をブラッシュして独自の表現に修正していくと良い。

これらをテーマを設定すると、アイデアワークの経験の少ないメンバーや、他分野の人を交えたアイデア出しにおいて、人々の力をフルに引き出すことができる。

なお、これに加えて、もう一つ、簡単な、しかし効果的なコツがある。

---

**鉄則：頭を使う作業では、記憶の保持を紙にさせる**

---

### 4. 紙に書く

発想のテーマを上記の3つのコツで作ったら、それを紙に書き見える位置に置く。これにより記憶しておかなければならないことを減らし、発想作業に思考力を専念しやすくする。一人考え事をしていて「あれ、何について考えていたんだろう？」となることがある。皆でアイデア出しをしてもそれは起こる。

アイデアを考えるためのスペースと、短期的な記憶を保持するスペースは一つの領域をシェアして使っている。そのため、覚えておかないといけないことが沢山あると、アイデアを考えるための要領が小さくなる。紙に保持させることのできるものはすべて開放し、考えるスペースをフルに使えるようにする。人間の発想

力はそれだけでも非常に沢山のアイデアを出すことができるようになる。

なおこれは、テーマ文章だけではなく「後でやらないといけないこと」「何度も浮かび上がってくる心配事」なども事前に手帳などに書き出すとよい。書き出すと安心して記憶を開放でき、広い領域を使って考え事ができる。

古今東西のアイデア発想法の文献には「紙に書く」ことが繰り返し推奨されている。しかし人はアイデアワークにおいて「紙に書く」ということを失念しがちである。紙でなければ、手のひらや、ホワイトボードでもいいので記憶の保持を外部に任せる。頭を効果的に使うための鉄則として強く推奨する。

これらのコツを、実際に体験するワークを以下紹介する。研修などの場であれば、各人がテーマ設定の練習を体験でき、かつ、グループ毎に良い発想テーマを抽出できる。

---

## 良いテーマを見つけ出すワーク

---

- 1 A4の紙と太ペンを用意する。(紙は一人3枚、ペンは各自1本)
- 2 **大きな文字で発想のテーマを書く** (1テーマで1枚つかう。3枚書く)  
⇒ コツ：シンプル化、具体化、定型文  
(時間：3分、希望があれば延長2分)
- 3 終わったらシートを全員で回し「**発想の課題として取り組みたい**」と感じるものに各々☆を付ける。☆はいくつ付けても良い。  
(ただし、1人で1枚のシートに☆を2つ以上書き込んではいけない)
- 4 全員が全シートをチェックしたらテーブル中央に集め、**☆の多い順に並べる**。
- 5 ☆の多いもの、少ないを見比べて、**どういうテーマがメンバーの発想力を引き出しやすいかを感覚的に理解する**。(※)
- 6 **☆の最も多いものを、続くアイデアワークのテーマとして採用する**。同点1位が複数あるときには、話し合っ**て1つを選出する**。

(※) ☆の多いものは「3つのコツ」を満たしていることが多い。しかし実はそれだけではない。別の要因も効いている。次の補足「オーナーシップ」「下に引く力」の有無も影響している。

## 追記（より強力なテーマ設定の技法）：

発想力を引き出しやすいテーマを設定するための技法は多数ある。先の3つのコツに加えて、実践で役立つ技法を2つ紹介する。

### オーナーシップ（のチェック）

発想テーマの設定における“オーナーシップ”とは「それは私たちの問題である、という感覚」を意味する。個人やチームでアイデア出しをする前に「それは本当に自分達の問題であろうか？」という問いかけを行い、それに「YES」と答えられるものは、アイデア出しがうまくいく可能性が非常に高い。YESと答えられない時は、YESとなるようにテーマを再設定する必要がある。

これを仮想のストーリーで説明する。月末に山のような残業を強いられるある経理部のメンバーが「月末の残業を無くすにはどうすればいいか」という課題を立ててアイデア出しをはじめた。しかし途中でこのアイデア出しは頓挫してしまう。気づくのだ。「どんなに経理部が工夫しても、月末の最後の数日で営業部が山のように伝票を回してくるのだから、無理がある」と。この場合、彼・彼女らは、何をすべきだったのか、たとえば、オーナーシップをチェックしておくべきであった。課題「月末の残業を無くすにはどうすればいいだろうか」は、オーナーシップを問うと「これは私たちが完全に所有する問題ではない」という答えになる。

この場合とるべきアプローチは2つある。一つは「問題を再設定する」。発想のテーマを「伝票の処理速度を今より2割早くするにはどうすればいいだろうか」と設定する。これであれば、完全にオーナーシップのある問題になる。もちろん、当初の問題である「山のような残業」は半分ぐらいの解消にとどまるかもしれない。しかしこの課題範囲では効果的なアイデア創出がなされる。

もう一つのアプローチは「メンバーを再設定する」。経理部のメンバーに営業部の人員も含めて会議メンバーを構成する。このメンバーの場合、当初の問題はオーナーシップのある問題になる。両部門にまたがる課題としてアイデア会議を行うことで先ほどのメンバーではとりえなかった解決策も可能になってくる。ただしメンバーはやたらと増やさないように注意。アイデアを十分に出し合える人数は3～6人ぐらいである。それを超えないようにする。

## 下に引く力（の分析）

どんなに知恵を絞っても 10 年来解決しなかった問題、というものもある。その手の課題は実際に聞いてみると「なるほど、これはどうにも解決しようが無い」と感じるほどハードルが高い。こういう、そのままアイデア出しをしても上手くいかない場合は、「下に引く力」分析を行う。そのキーワードが「**何があなたを制止するのか**」というものである。

通常、日常や仕事における発想のテーマは、それを解決したいという動機がある。その動機は、いろんな形で解決を試みさせている。問題が問題のままあり続けているのは、簡単には解決できない何か抗する力が働いているからである。その解決するのを防いでいる力、つまり「妨害要因」が「下に引く力」である。

まず、下に引っ張りつづける力を外すことを試みるが、大抵は、それも簡単ではない。下に引く力は、更に他の妨害要因によって下に引っ張られている。

そうして、下に下に、おもりとなるものを見ていく。永遠に続いていくようで 2,3 個下がると諦めてしまいがたいが、どんなに多くても 7、8 個ぐらい降りていくと一番下にたどり着く。一番下は「右、左、どっちでもいいが、すこし便利なので右を選んでいた」といった解決の容易なもの。これをアイデア出しの最初の課題にする。**比較的短い時間で、一番下の課題は解決策が見つかる。**

そのおもりを外した状態で、一つ上のおもりを外しにかかる。これを解決するにはどうすればいいか、とアイデア出しを展開する。下から一つずつ外していった、ようやく最後に当初の課題を発想のテーマに到達する。先ほどと違って、**どうにもはずれない深刻な要因が取り払われているので、解決策を発想することは十分可能になる。**

なお、下からいくつも外すので発想に取り組む時間はかかるが、一番下の軽い問題からクリアーしていくことでメンバーに「発想力で課題をクリアーできる」という**成功体験**をつけさせ問題を上っていくので、アイデア出しに熟練し、また、勢いがつくというプラスの側面もある。